

JULIO CARRANZA, PRESIDENTE DE LA ABM DESTACA LA DIMENSIÓN SOCIAL DE LA BANCA: EL APOYO A GUERRERO SUPERA LOS 2 MIL MILLONES DE PESOS

Ciudad de México, a 13 de diciembre de 2023. — A finales de octubre, el estado de Guerrero fue afectado por el huracán Otis, lo que generó grandes daños a la infraestructura de viviendas familiares, hotelera y turística.

Uno de los primeros grupos que alzó la mano para apoyar a los damnificados fue el sector financiero. En entrevista para Norte Económico, el podcast de Grupo Financiero Banorte, **Julio Carranza, Presidente de la Asociación de Bancos de México**, destacó los **esfuerzos que realiza el sector para reactivar la zona**.

Al respecto, mencionó que desde el día en que azotó el huracán, se iniciaron pláticas con la Comisión Nacional Bancaria y la Secretaría de Hacienda para contar con un programa de criterios contables especiales y poder **diferir los pagos de los clientes por seis meses**.

“El diferimiento de los pagos tiene un costo mayor a mil 700 millones de pesos para la banca [...] más el fondeo de las carteras, superan más de los 2 mil millones de pesos que la banca está poniendo para poder apoyar a la reconstrucción de Acapulco”, dijo en entrevista.

Explicó que en Acapulco se concentra poco más de la mitad de la cartera de crédito de Guerrero, con 20 mil millones de pesos. De esto, un 42 por ciento son créditos al consumo como tarjetas de crédito, préstamos personales o automotrices. Otro 43 por ciento gira en torno a créditos hipotecarios, por lo que el 87 por ciento del dinero que presta la banca en la zona va dirigido a los 250 mil clientes que hoy cuentan con el beneficio del diferimiento de pagos. Del lado de las empresas, la cartera asciende a los mil 600 millones de pesos de los cuales el 93 por ciento son para las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME).

Además, resaltó que en las sucursales y cajeros automáticos de la zona no se está cobrando comisión por ninguna operación.

Convención Bancaria

Como parte de las medidas para reactivar la economía, la ABM tomó la decisión de **trasladar la convención bancaria del próximo año de Nuevo Vallarta al puerto de Acapulco**. En esta edición, se extenderá la invitación, como cada seis años, a **las candidatas a la Presidencia de la República, a participar y exponer sus programas de trabajo**.

Hasta el momento, se anticipa la presencia de casi 2 mil participantes el 18 y 19 de abril que ayudarán a generar una derrama importante tras la paralización del turismo de los últimos meses.

Cobro de comisiones

En la actualidad, **el cobro de comisiones representa solamente el 18 por ciento de las ganancias del sector bancario** (5.3 por ciento menos que en 2018), y el 83 por ciento de estas comisiones se cobran a empresas y negocios, mientras que el 16% restante, es a personas.

El presidente de la ABM declaró que con el avance tecnológico, **hoy los bancos cobran menos por comisión de lo que cobraban en 2018**. Por un lado, el Banco de México ha puesto a disposición de los clientes un catálogo con el que pueden encontrar diferentes productos y hacer comparativos, fomentando la sana competencia.

Por otro lado, con la banca digital, **se ha podido reducir el porcentaje de comisión**. “Cuando una transacción se hace de manera física en una sucursal, a los bancos nos cuesta en promedio 85 centavos de dólar esa [...] Cuando esa misma transacción se hace de manera digital, la transacción cuesta alrededor de dos centavos de dólar”, explicó.

La entrevista completa está disponible desde este miércoles en [Spotify](#), [Apple Podcast](#) y [GF Banorte](#).

Para más información a medios de comunicación contactar al equipo de Comunicación Externa:

- prensabanorte@banorte.com

Número de contacto: (55) 8471-7481

oo00oo

[00:00] - Julio Carranza

Es claro, claramente un esfuerzo importante, porque el diferimiento primero de los pagos tiene un costo mayor a 1,700 millones de pesos para la banca.

[00:24] - Alejandro Padilla

Amigas y amigos de Norte Económico, espero que estén bien. Los saluda a como cada semana Alejandro Padilla, economista en jefe y director general adjunto de Análisis, y les doy la bienvenida al último episodio del año del podcast de Banorte para encontrar el rumbo de la economía.

También quiero saludar a Lucero Álvarez, quien es referente del periodismo financiero en nuestro país y que además me ha acompañado en la conducción de este podcast desde la temporada anterior.

¿Cómo estás, estimada Lucero?

[00:50] - Lucero Álvarez

Alejandro, ¿cómo estás? Hola a todos. Empezamos Marcando el Norte.

En el reporte de estabilidad financiera para el segundo semestre del 2023, vimos que el Banco de México indicó que la banca cuenta con suficiente capital y liquidez para enfrentar escenarios adversos. Hoy platicaremos sobre las fortalezas del sistema bancario en México y también los retos que vienen, ya que para el 2024 el entorno global podría presentar un escenario de desaceleración de la economía mundial, entre algunos otros temas.

También vamos a platicar sobre Acapulco y todas las acciones que el sector está implementando en uno de los puertos turísticos más importantes del país, que sabemos recientemente fue afectado por el huracán Otis.

En este episodio invitamos a Julio Carranza, presidente de la Asociación de Bancos de México.

Alex, vamos a Coordinada Actual.

[01:45] - Alejandro Padilla

Muchas gracias, Lucero. Estimado Julio, te saludo con mucho gusto y te doy la bienvenida a Norte Económico. Gracias por acompañarnos.

[01:51] - Julio Carranza

Al contrario, muchas gracias a ustedes. Muy buenos días. Me da mucho gusto estar aquí con ustedes en este espacio y estoy a sus órdenes. Muchas gracias.

[02:01] - Alejandro Padilla

Un honor tenerte en calidad de presente del ABM. Y bueno, tomando en cuenta eso, me gustaría comenzar con un tema bastante lamentable para todos nuestros compatriotas en el estado de Guerrero, lo que sucedió con el huracán Otis.

Aquí, no sé, Julio, si nos puedes comentar, por favor, sobre el rol y además los apoyos de la banca para la reactivación y reconstrucción en Acapulco y otras regiones de Guerrero, por favor.

[02:28] - Julio Carranza

Desde luego que sí, Alejandro, Lucero, muchas gracias. Déjenme empezar por decirles que la banca siempre ha estado muy cerca de Acapulco. Hemos realizado, de las 86 convenciones bancarias, 36 han sido en Acapulco. Para que se den ustedes una idea de lo cerca que ha estado siempre la banca de Acapulco.

Cuando vino ahora este problema del desastre que ocasionó este huracán tan fuerte y que nos tomó por sorpresa a todo el mundo. La banca fue el primer sector en detonar acciones en apoyo de los afectados. Inmediatamente, ese mismo día, iniciamos con pláticas con la Comisión Nacional Bancaria y la Secretaría de Hacienda para poder tener un programa de criterios contables especiales que le permitieran a la banca poder diferir todos los pagos de los clientes por seis meses para que pudieran recuperarse de este gran golpe que tuvieron. Y una vez que pasen esos seis meses y que haya ya más tranquilidad y una recuperación de la economía en Acapulco, pudieran empezar a pagar sus créditos.

Entonces, esto es bien importante, porque déjenme decirles, primero, en Acapulco tenemos poco más de la mitad de la cartera que tenemos en todo el estado de Guerrero. La banca tiene 20 mil millones de pesos de cartera en Acapulco y de esos 20 mil millones de pesos, el 42 por ciento son créditos al consumo. Esto significa tarjetas de crédito, créditos automotrices, préstamos personales. Pero si sumamos también que otro 43 por ciento de estos 20 mil millones son créditos hipotecarios, créditos a la vivienda, tenemos que el 87 por ciento de los créditos que da la banca en Acapulco están dirigidos precisamente a más de 250 mil clientes que tienen hoy todos estos beneficios y que creemos que va a ser muy, muy importante.

Por el lado de las empresas, nuestra cartera de empresas, son de mil 600 millones de pesos y de esos mil 600 millones de pesos, mil 500 millones, o sea, el 93 por ciento, están dirigidos a las MIPYMEs. Estos también es muy importante considerarlo porque te da una idea muy clara de cómo la banca en Acapulco atiende principalmente a las pequeñas y a las medianas empresas y las grandes empresas, porque es un puerto turístico en donde las grandes empresas turísticas como hoteles, cadenas hoteleras y demás, se atienden generalmente a nivel centralizado en México.

Cuando iniciamos con todo este programa de apoyos, pues lo primero que queríamos era acercarles la posibilidad a los clientes de que siguieran pudiendo acceder a sus cuentas.

Y ahí lo que hicimos fue implementar ese plan billetes que nos ayudó durante algunos días, inclusive un par de semanas, mientras podíamos entrar con toda la reconstrucción de la infraestructura bancaria. Y este plan billetes lo que hizo fue, a través de terminales punto de venta satelitales, el cliente llegaba a dos puntos básicamente en Acapulco, que era uno en la base militar de allá de Piede La Cuesta y el otro en la base naval de Cacos en donde teníamos 10 terminales de estas en

cada uno de los puntos y el cliente llegaba con su tarjeta de débito, satelitalmente nos conectábamos con el banco correspondiente y esto operado por el ejército y con el apoyo de Banco de México para llevar el dinero hacia allá, que en un momento de desastres es una situación muy complicada, pudimos controlar por lo menos este primer acceso.

En segundo, pues lo que ya platicamos de este programa de criterios especiales, donde diferimos los pagos de los clientes.

En tercer lugar, conforme se ha ido recuperando toda la infraestructura bancaria, que déjenme decirles, actualmente estamos ya cerca de un 70 por ciento de las sucursales y tenemos más de 150 cajeros automáticos operando.

¿Esto qué significa? Bueno, pues que todas las operaciones que se hacen a través de cajeros automáticos, la banca no le está cobrando absolutamente ninguna comisión a los clientes en Acapulco, entendiendo que la situación así lo amerita, el apoyo así lo amerita.

Y desde luego, algunas otras acciones muy importantes. Uno es, primero, el apoyo desde luego a nuestros empleados bancarios, a nuestros colaboradores, que son más de mil 300 empleados en los municipios de Acapulco y de Coyuca de Benítez, que recibieron directamente apoyos de sus bancos. En Acapulco operamos con 12 instituciones bancarias y primero había que hacer un levantamiento, inclusive de nuestra gente, que estaba muy golpeada también en sus casas, con sus familias, con toda esta preocupación y había que atenderlos.

Segundo, la reconstrucción de la infraestructura bancaria. Como decía yo, un poco el adelanto de cómo hemos venido recuperando toda esta infraestructura.

Y tercero, los planes para ayudar directamente a estas, o pequeñas empresas, en donde, como les digo, aquí hay dos aspectos. Uno, cómo los bancos que están con esta cartera de clientes en Acapulco, atendiéndolos pues puntualmente, individualmente, para tratar de ayudarles, no solamente con el diferimiento a los pagos, sino inclusive si se les puede dar un poco más de apoyo por ahí. Eso es lo que ha estado haciendo individualmente cada uno de los bancos.

Pero por último, déjenme comentarles que también hay un programa con Nacional Financiera, en donde este programa es con el 100 por ciento de garantía de Nacional Financiera con una tasa cero y es un paquete inicial de 500 millones de pesos precisamente destinado a empresas que son micro y pequeñas empresas para que puedan empezar a reconstruir toda esta parte económica tan importante.

Aquí es importante decir que nosotros estamos completamente listos para iniciar y que estamos en cualquier momento iniciaremos la operación con Nacional

Financiera, quien está preparando todas las reglas operativas y sus sistemas para poder iniciar este apoyo tan importante con la gente.

Quizás esto en términos generales sería lo que les podría decir de lo que ha pasado en Acapulco en esta primera etapa, después del huracán tan fuerte que se vive ahí.

[11:24] - Lucero Álvarez

Bien, respecto a estos apoyos que mencionas a los afectados, a finales de octubre se estimaba que alrededor de 248 mil clientes de la banca se integrarían a estos planes de diferimiento de los pagos tras el paso del huracán.

El saldo de la cartera que podría entrar en los programas de saneamiento, se mencionaba que era de unos 20 mil millones de pesos. ¿Qué opinas de esto? ¿Cuánto le cuesta a la banca este apoyo?

[11:51] - Julio Carranza

Bueno, es claro, claramente un esfuerzo importante, porque el diferimiento primero de los pagos tiene un costo mayor a mil 700 millones de pesos para la banca. Porque ustedes imaginen que todos los clientes con esta cartera, efectivamente, estos casi 250 mil clientes que les diferimos todos sus pagos en Acapulco y en la zona afectada, pues estos clientes dejan de pagar, pero la banca tiene que seguir financiando toda la cartera y esto tiene un costo muy, muy importante.

Por el otro lado, en el programa con Nacional Financiera, la banca da todo el fondeo para la operación y Nacional Financiera da las garantías. Entonces, hay un apoyo ahí importante a la población, no solamente en este esfuerzo por atender a toda la gente, sino en el costo.

Primero, como decía yo hace un rato, la reconstrucción de la infraestructura, pero después con todos estos apoyos puntuales que superan entre estos mil 700 millones de pesos que decía yo del diferimiento, más el fondeo de las carteras, superan más de los 2 mil millones de pesos que la banca está poniendo para poder apoyar a la reconstrucción de Acapulco.

[13:29] - Alejandro Padilla

Hace unos momentos nos comentabas el número de veces que Acapulco ha sido sede de la Convención Bancaria. Y bueno, en esta ocasión nuevamente la ABM que tú presides ha decidido que se llevara a cabo el próximo año en Acapulco.

¿Nos podrías comentar cómo se decidió esto y sobre todo cuáles van a ser los temas principales que se van a estar tocando ahí, por favor?

[13:53] - Julio Carranza

Claro que sí, con mucho gusto. Tienes toda la razón. Empecé a decidir viendo que para la banca Acapulco tiene un lugar importante en el sentimiento de la banca, por lo cerca que hemos estado siempre. Y teníamos ya planeado hacer nuestra convención bancaria en Puerto Vallarta. Bueno, no es precisamente Puerto Vallarta, vuelas a Puerto Vallarta, pero iba a ser en Nuevo Nayarit. Y esto porque la banca, el Comité de Dirección, el Comité de Asociados de la Asociación de Bancos de México, decidimos desde el año pasado empezar a llevar de manera itinerante la Convención Bancaria a diferentes regiones del país, porque nos parece muy importante el estar cerca de las diferentes regiones y no hacerlo siempre en el mismo lugar, porque aunque estábamos muy contentos haciéndolo en Acapulco, sentimos que es muy importante también acercarlo a otros lugares y otras regiones del país.

Empezamos este año con la convención bancaria en Mérida. Estuvo muy bien, fue un gran éxito. Tuvimos una asistencia récord, tanto presencial como virtual. Y ya que estábamos listos para ir a Nuevo Nayarit, de pronto vino el tema del huracán en Acapulco, toda la devastación que vimos. Y bueno, pues lo que estamos hoy decidiendo, ya decidimos y ya cancelamos, inclusive todo lo que habíamos avanzado en Nueva Vallarta y decidimos volver a Acapulco.

Vamos a tener una buena convención en Acapulco, a pesar de todo lo golpeado que está Acapulco, hemos visto cómo se va recuperando de manera importante, sobre todo la zona donde va a ser la Convención, va a ser en el Hotel Mundo Imperial, en el centro de convenciones ahí de Mundo Imperial.

Tradicionalmente la habíamos hecho en el Hotel Princess, pero el Hotel Princess ahora está con todo el problema de la reconstrucción, se va a llevar más de dos años para estar totalmente recuperado. Pero ahí tenemos un centro de convenciones muy grande, de un centro de convenciones con una capacidad de más de 5 mil 400 personas que pueden estar en el centro de convención, es nuestra convención, pues tiene alrededor de 2 mil personas ya entre convencionistas, acompañantes, técnicos, especialistas y demás.

Entonces, es un lugar que tenemos que tenemos de sobra para poder hacer una buena convención bancaria. Tenemos todos los cuartos, ahí tenemos 700 cuartos que nos ofrece el Hotel Mundo Imperial, más 230 cuartos que vamos a tener en el Hotel Pierre. Tenemos por ahí también algo de Vidanta, del Mayan Palace. Tenemos el Hotel Holiday Inn que está por ahí también cerca. Vamos, podemos garantizar que vamos a tener una convención bancaria bien hecha, que vamos a estar apoyando a Acapulco, como fue lo que nos propusimos hacer.

Y llevar la Convención nuevamente a Acapulco, pues representa definitivamente un

apoyo, no solamente la parte del sentimiento de volver a estar con ellos y apoyarlos, sino también de llevar una situación y un apoyo económico importante para el puerto. En cuanto a los temas que vamos a estar tratando ahí en Acapulco, bueno, pues todos los temas que tenemos de coyuntura, por una parte que son muy importantes para todo el sistema financiero, el *nearshoring*, la inclusión financiera, todos los temas tecnológicos, cómo estamos avanzando precisamente en toda la parte de la banca digital, que tanto también nos ayudó ahora con el desastre en Acapulco, porque en cuanto volvieron las telecomunicaciones, pues la gente inmediatamente desde su teléfono celular pudo ver saldos, pudo hacer transferencias, pudo hacer pagos, pudo hacer pago de servicios, todo.

Entonces, pues fue este avance que hemos logrado tener gracias a que la banca ha invertido, pues hoy más de 25 mil millones de pesos de manera anual solamente en tecnología, pues nos permite precisamente todo este avance. Y puntualmente, sobre todos estos temas, vamos a estar tratando en la convención bancaria e informando no solamente a nuestros clientes, a las autoridades, a los mercados, para que vean un poco cómo estamos trabajando los bancos en este sentido.

[19:32] - Alejandro Padilla

Oye, Julio, y es bien interesante lo que comentas. O sea, no solamente es el impacto económico de llevar la Convención Bancaria de Acapulco, sino es un tema de señalización, un tema de que Acapulco y Guerrero claramente forman parte importante de nosotros y que ahí los vamos a estar apoyando.

Entonces, me parece muy, muy, muy interesante lo que comentas. Y también se ve que la agenda de la próxima convención va a ser sumamente interesante. Y de hecho, uno de los temas que acabas de mencionar y que claramente yo creo que el tema que surge recurrentemente sobre la banca tiene que ver con la penetración bancaria o la bancarización. Yo creo que es un reto que tenemos como sistema financiero, pero también es un área de oportunidad y no solamente para el sistema, sino también para el crecimiento y desarrollo de nuestro país.

Yo creo que en los últimos años hemos tenido avances muy importantes. De hecho, hay algunos estudios, por ejemplo, el *findex* del Banco Mundial, lo que nos muestra es que la población de 15 años o más que tiene acceso a un servicio financiero o a una cuenta a través de un teléfono móvil que a lo mejor hace 10 años era de un 27 por ciento, ahora está en un 49 por ciento.

O sea, ha habido un avance significativo, pero creo que todavía hay un tramo largo por recorrer. Igual podemos ver otras métricas, la cartera total como porcentaje del PIB, podemos ver las transferencias que se hacen de pagos digitales, ya sean recibidas o hechas, que también más o menos estamos hablando de un 44 por ciento de la población de más de 15 años.

Entonces, creo que la bancarización la podríamos estar pensando en esos números alrededor de 40 por ciento. Obviamente, cuando lo comparamos con el resto de Latinoamérica, todavía hay un espacio de mejora y ahí creo que claramente siempre se habla mucho de la importancia, de lo que pueda pasar hacia adelante y de lo que estamos haciendo.

¿Qué nos puedes comentar al respecto sobre el tema de inclusión financiera, por favor?

[21:53] - Julio Carranza

Gracias. Sí, claro que sí, con mucho gusto. Fíjate que precisamente el tema de inclusión financiera viene, yo diría, en dos sentidos. Uno, pues digamos que el crecimiento del crédito en nuestro país, del crédito al sector privado, hay un dato que a mí siempre me llama mucho la atención porque se conoce poco y dice mucho.

El crecimiento del crédito al sector privado durante los últimos 20 años ha sido a doble dígito en México. ¿Esto qué significa? Hemos crecido 13.4 por ciento el crédito cada año, durante 20 años consecutivos. Esto es un avance muy importante, porque nos ha permitido llegar a que el crédito al sector privado sea hoy el 40 por ciento del PIB.

Sin embargo, como bien decías ahora, Alejandro, cuando nos comparamos con otros países, tenemos a un Brasil que tiene el 79 por ciento del Producto Interno Bruto en cuanto al crédito al sector privado. O cuando hablamos de otros países como España, que tiene el 119 por ciento, o si nos vamos, por ejemplo, ya a niveles de Estados Unidos, en donde tienen el 216 por ciento del PIB en crédito otorgado al sector privado. Entonces, si bien en México hemos avanzado de manera muy constante durante estos últimos 20 años, pues todavía tenemos una asignación pendiente en este sentido.

Por el otro lado, cuando vemos cómo está dividido el crédito de la banca entre empresas familias y todo esto, bueno, pues casi la mitad del crédito que la banca da se lo da a las empresas, el 39 por ciento se lo da a las familias y el resto pues es entre entidades financieras, gobierno, etcétera, y otro tipo de créditos.

Pero cuando hablamos de empresas y decimos bueno, el crédito de la banca, más o menos la mitad se destina a empresas, cuando haces un *zoom in* en este sentido y ahora sí, hablando un poco de lo que es inclusión, pues nos damos cuenta de que es muy importante hacer el esfuerzo de apoyar a las MIPYMEs.

Las MIPYMEs hoy generan 8 de cada 10 empleos, pero reciben únicamente 15 de

cada 100 pesos que se otorgan a las empresas. ¿Esto qué significa? Bueno, pues que tenemos una gran oportunidad de crecer el crédito precisamente dedicado a las pymes.

¿Y por qué no lo hemos crecido más? Porque al final de cuentas, el negocio básico de los bancos es, por un lado, captar dinero y por el otro lado, colocarlo en créditos. Entonces, ese es nuestro objetivo básico de los bancos.

¿Por qué no colocamos más? Porque de 4.8 millones de unidades económicas que hay en México, 3 millones de esos 4.8 millones son empresas o microempresas que son informales. Y eso es lo que nos hace detenernos ahí un poco en el crecimiento, en la parte de otorgamiento de crédito.

Yo creo que si vemos el crédito de manera global, pues el crédito a las grandes empresas, a la infraestructura y demás, está realmente resuelto. El gran reto es hacia abajo y ahí es donde necesitamos el apoyo de la banca de desarrollo. Necesitamos tener programas en donde las pequeñas empresas entren en estos programas con una garantía elevada del primer año por parte de Nacional Financiera. El segundo año se reduzca, y voy a hablar un poco de porcentajes, si hacemos un programa en que el primer año tengamos el 90 por ciento, el segundo año el 50 por ciento de garantías y al tercer año el 20 por ciento. Después de que llega una empresa al tercer año, ya no necesita esa garantía el banco para seguirle prestando. La empresa ya está bancarizada.

Y esto es un apoyo muy importante, porque las cifras hablan por sí solas. Una empresa que tiene crédito, esto contra una empresa que no tiene crédito, la que tiene crédito, esta pequeña empresa que empieza a tener crédito, crece su producción en siete veces, crece su operación en seis veces, crece la producción de la empresa en cinco veces y crece la contratación de personal cuatro veces.

Esto significa que una empresa que está en informalidad y entra a la formalidad y tiene crédito bancario, en términos generales, podemos asegurar que tiene un mucho mejor desempeño, un mucho mejor desarrollo. Y en ese sentido es donde tenemos que trabajar más en conjunto, banca, autoridades, empresas, para que existan estos programas que nos permitan que ese 40 por ciento, que decíamos hace un rato, de crédito hacia el sector privado, crezca y se parezca más a los datos que tenemos de otros países que son similares a nosotros y que sin embargo están más avanzados en este sentido.

[28:16] - Lucero Álvarez

Julio, la Convención Bancaria, sabemos que es el evento más anual, el evento anual más importante para la banca, se estará realizando los días 18 y 19 de abril del próximo año en Acapulco.

Lo comentaste sin duda alguna, pues esto fomentará el turismo en toda la zona que lo necesita en este momento. Por otro lado, ¿hay expectativas de los temas que se van a estar abordando en el 2024?

Un año que va a tener elecciones aquí, en México. Para esta próxima edición también se tiene la expectativa de los invitados. ¿Se va a invitar a los candidatos, candidatas a la presidencia a la próxima convención?

[28:57] - Julio Carranza

Desde luego que sí, Lucero, fíjate que esto es ya una tradición en la banca. Cada seis años invitamos a los candidatos a la presidencia a que participen en este foro neutral abierto que convoca precisamente la Asociación de Bancos de México que convoca la banca.

Les abre este foro para que cada uno pueda, cada uno o cada una, pueda ir a exponer sus programas de trabajo, a exponer su pensamiento, su ideología y el cómo van a hacer este trabajo hacia adelante, si es que obtienen la presidencia de la República. Entonces, estamos muy contentos, ya invitamos inclusive ahora al presidente.

Estamos por invitar precisamente a las candidatas y si es que surge algún otro candidato de algún otro partido, pues también lo haremos. Pero este foro, como bien dices, es un foro muy, muy importante en el cual vamos a estar recibéndolos con muchísimo gusto allá en Acapulco.

[30:21] - Alejandro Padilla

Julio, sabemos que el tema de comisiones bancarias ha salido recientemente en la prensa. ¿Qué nos puedes decir al respecto?

[30:29] - Julio Carranza

Pues mira, el tema de comisiones, déjame relacionarlo directamente con lo que decía yo hace un rato de la inversión en tecnología.

Es muy complejo todo este tema de las comisiones porque hay un número muy importante de productos que la banca ofrece y que cada uno de los productos tiene a su vez diferentes modalidades. Entonces, esto te hace un universo muy importante.

Aquí hemos trabajado en dos sentidos. Uno, con el Banco de México en un nuevo catálogo de comisiones para que haya una transparencia totalmente clara para nuestros clientes de que puedan hacer sus comparativos, porque creo que al final de

cuentas, existe hoy una competencia muy clara en este sentido en la banca en México y los clientes pueden obtener con esta información y esta transparencia, pueden determinar o decidir con quién quieren tener su cuenta o los productos que tienen.

Pero por el otro lado, también lo que yo también decía hace un rato es que la inversión en tecnología nos ha permitido avanzar de una manera también muy importante. Vamos, el avance tecnológico nos da muchísimos beneficios.

Nos permite, por un lado, no cobrar comisiones por algo que anteriormente se cobraba y además hacerlo de una manera mucho más eficiente, poniendo toda la infraestructura abierta durante prácticamente las 24 horas del día. Y esto tiene una razón también de ser. Cuando una transacción se hace de manera física en una sucursal, a los bancos nos cuesta en promedio 85 centavos de dólar esa transacción física. Cuando esa misma transacción se hace de manera digital, la transacción cuesta alrededor de dos centavos de dólar, de 85 centavos físicamente a dos centavos de dólar. Por eso es que al avanzar en la banca digital, las comisiones de manera automática también bajan, no necesitamos ni siquiera eliminarlas, se van eliminando solas porque ese avance en la tecnología y esos 25 mil millones que está invirtiendo la banca cada mes son justamente lo que nos da... perdón, cada año, dije cada mes erróneamente. Cada año, estos 25 mil millones de inversión en tecnología nos lleva a que también las comisiones para los clientes se vayan eliminando esto de manera muy importante. Hoy tenemos más de 80 millones de contratos de banca digital.

[33:44] - Lucero Álvarez

Julio, este año vimos la quiebra de algunos bancos en Europa y en Estados Unidos. En su momento hubo incertidumbre al pensar si esto significaba algún síntoma de posible crisis bancaria. No hubo mayor contagio. Cada una de esas instituciones en su momento pasaba por situaciones propias, por así decirlo.

Meses después de todo esto, ¿cuál es la posición de la banca en México que sabemos que hemos dado resiliencia a situaciones adversas?

[34:10] - Julio Carranza

Pues sí, afortunadamente creo que tenemos hoy una banca muy fuerte. Anteriormente, pues se tenían ciertos problemas ante la crisis, ante las crisis que vinieron. Pero ya tenemos 25 años en donde la banca ha tenido una regulación muy estricta, con estándares internacionales de los mejores que hay en el mundo. Y yo les puedo decir que los indicadores que hoy tiene la banca son muy claros, te dicen, te hablan muchísimo de la fortaleza.

Por ejemplo, el índice de capital que tienen los bancos en promedio es el 19 por ciento. ¿Qué significa este 19 por ciento? Pues que la regulación te obliga a tener al menos el 10.5 por ciento. Estamos en el 19, casi estamos en el doble. Imagínense qué tranquilidad en este sentido de lo que significa esta fortaleza.

Por el otro lado, el índice de liquidez, el índice de liquidez hoy, en este momento, anda alrededor del 300 por ciento, para ser exacto, el 298 por ciento. ¿Cuál es el requerimiento de la autoridad que sea el 100 por ciento?

O sea, estamos casi tres veces por encima del requerimiento. La morosidad que tiene la banca en este momento es el 2.2 por ciento, contra, digamos, históricamente, esa morosidad o índice de cartera vencida, vamos a decirlo así, estamos en un récord histórico.

Y además, la cobertura de toda la cartera vencida está en el 150 por ciento. Esto quiere decir que toda la cartera vencida que tiene la banca en este momento está cubierta 1.5 veces. Nunca habíamos tenido una fortaleza tan grande en la banca y eso es lo que nos permite estar listos para poder seguir creciendo.

[36:33] - Alejandro Padilla

Esto que nos dices, yo creo que nos deja bastante tranquilos a todos como usuarios, a todos como simplemente parte de la economía y del país en su conjunto. Como bien dices, una banca bien capitalizada, con buenos niveles de liquidez, con una muy buena regulación y supervisión, con buenos niveles de gobernanza, creo que es simplemente un pilar fundamental para la estabilidad macroeconómica de nuestro país.

Pero bueno, Julio, gracias por tus valiosos comentarios. Y si nos permites unos minutos más de tu tiempo, nos gustaría invitarte a la última sección del podcast que le llamamos Gurú Económico.

Y bueno, en esta sección, pues realmente lo que queremos es que nuestra audiencia conozca mejor a nuestros invitados desde una perspectiva mucho más personal a través de la recomendación tanto de un libro como de un vino.

Y una vez dicho esto, estimado Julio, ¿qué te gustaría recomendarnos en esta ocasión?

[37:40] - Julio Carranza

Bueno, pues mira, déjame decirte que por un lado, y hablando un poco de las fiestas

que estamos ahora viniendo y demás, o que acabamos de tener, pues el vino, a mí me gustan mucho los vinos, me gustan mucho los vinos españoles y los vinos mexicanos. Pero dejen de decirles, cuando yo estaba estudiando en la universidad, en el último semestre un profesor que tuvimos nos decía: "Oigan, les voy a hacer una recomendación, porque ustedes seguramente van a tener muchas reuniones y comidas donde pueden estar necesitando pedir un vino o lo que sea. Ustedes recuerden cuatro letras, RR BB".

Y entonces decíamos, pero, ¿qué significa eso, profesor? Pues miren, RR es Rioja Ribera del Duero y BB es Borgoña y Burdeos. Y sé que con eso seguro no se van a equivocar. Entonces, por ejemplo, yo les recomiendo que hagan eso.

Y bueno, a mí en lo personal, como les decía, me gustan mucho los vinos, tanto españoles como los mexicanos. Y bueno, pasando también a la parte de los libros y de todo esto, pues hay una también variedad muy, muy importante. A mí me gusta mucho todo lo que tiene que ver con estas nuevas tendencias de crecimiento de la economía, de las nuevas formas que hay de acercarse a los clientes, la inteligencia artificial, la manera en la que podemos ser mejores líderes y tener un *management* mucho más moderno.

A mí, en lo personal, me gusta mucho, en este sentido, estar actualizándome. Ahorita estoy precisamente leyendo un libro que se llama *CEO Excellence* de Caroline Dewa y Scott Keller. Y esto habla un poco de cuáles son las características que distinguen a los mejores líderes del resto de los líderes en el mundo.

Esto se los recomiendo, es un libro que está muy interesante, todavía no lo terminé de leer. Pero en este mismo sentido les puedo decir que siempre estoy tratando de leer, de actualizarme, todos los días hay que aprender algo nuevo, todos los días hay que seguir participando en esta actualización para no quedarse atrás, porque el mundo está cambiando a una velocidad que si no lo haces así, te quedas muy rápidamente atrás.

[41:00] - Lucero Álvarez

Esta temporada del podcast también nos está dejando una muy buena lista de vinos y por supuesto, opciones de buena lectura. Cerramos con broche de oro esta lista y apuntadísimo, ¿no, Alex?

[41:20] - Alejandro Padilla

Totalmente, muchísimas gracias. La verdad es que este tipo de recomendaciones siempre son muy valoradas por nuestros escuchas. Y también muchas gracias por acompañarnos en Norte Económico. Esta es tu casa.

[41:27] - Julio Carranza

Muchísimas gracias. De verdad se los agradezco mucho, Alejandro, Lucero. Ha sido un placer para mí estar aquí con ustedes.

[41:35] - Alejandro Padilla

Gracias.

[41:36] - Lucero Álvarez

Gracias.

[41:37] - Alejandro Padilla

Lucero, hemos llegado al fin de esta sexta temporada y a lo largo de la misma creo que hemos tocado temas que consideramos de interés para todos nuestra audiencia. ¿Cómo ves?

[41:40] - Lucero Álvarez

Álex, pues un placer habernos acompañado en esta maravillosa temporada. Gracias a todo el equipo por la invitación. La pasé increíble. Como tú dices, tuvimos invitados de lujo y estuvimos haciendo lo que nos gusta hacer, seguir la ruta de la economía en México.

Lo platicábamos hace unos momentos. El 2024 será un año muy importante para Norte, con un año muy interesante en el que, por supuesto, habrá muchos temas que abordar. ¿Y qué tal la lista de vinos y libros que nos compartieron los invitados en estos últimos meses?

Tenemos buena lectura para las próximas semanas y también tener una lista increíble de vinos.

[42:26] - Alejandro Padilla

Sí, tenemos que ser el *catch up* durante estas temporadas decembrinas.

[42:28] - Lucero Álvarez

Apuntada.

[42:30] - Alejandro Padilla

Buenísimo. Y bueno, pues estamos también muy agradecidos con todos ustedes por su preferencia y por convertir a Norte Económico en una referencia en términos económicos y financieros. También quiero aprovechar la ocasión, además de agradecerle a ti, Lucero, nuevamente, también a las áreas de análisis económico y financiero, así como de comunicación y asuntos públicos de Banorte a la producción, a nuestros invitados y a todos aquellos que hacen esto posible.

Les deseamos felices fiestas en compañía de sus seres queridos y nos volvemos a escuchar muy pronto con una nueva temporada de Norte Económico, el podcast de Banorte, en donde encontrarás el horizonte de la economía. Un muy fuerte abrazo a todos.